

01 – Propuesta de Valor

Una vecina virtual que conecta oferta y demanda local de productos y servicios.

02 – Segmento de clientes

- ❖ Hombres y mujeres de cualquier edad y género con manejo de tecnologías de información y telecomunicaciones , dispositivos inteligentes y plataformas virtuales.
- ❖ Pequeñas empresas , emprendimientos , independientes y trabajadores informales.

03 – Canales

¿Qué medios y formas de contacto utilizaré con el cliente para que conozca mi producto o servicio?

- ❖ -Distintas redes sociales (Facebook, Instagram, Whatsapp, ect.)
- ❖ -Voz a voz.
- ❖ -Entidades locales de gobierno.
- ❖ -Comercio local.
- ❖ -Centros locales presenciales de apoyo

¿Son estos los medios usuales en el sector?

¿Cómo se va a entregar/prestar al cliente?

La aplicación se descarga mediante Play Store (para dispositivos android)

¿Existen restricciones comerciales para ello?

Una restricción comercial podría ser si no conseguimos desarrollar la app para dispositivos que no cuenten con un sistema operativo android .

04 – Relación con clientes

¿Qué tipo de relaciones vas a establecer con tus consumidores/clientes?

Vamos a establecer una relación de cooperación con los clientes , mediante encuestas y calificación de desempeño de la App.

¿Cuáles son los beneficios que influyen en el consumidor/cliente para que adquiera este producto o servicio?

El beneficio para los emprendedores sería reactivar su economía , dando a conocer sus productos y servicios a una gran cantidad de futuros clientes , y los clientes le brindaría varias opciones para sus necesidades .

La relación con el cliente va a ser: -Automatizada (email, buzones, mensajes de texto , usando whatsapp , telegram , etc.)

05 – Fuentes de ingreso

¿Cuales son nuestras fuentes de ingreso?

- ❖ Publicidad en la App
- ❖ Desarrollo de la plataforma virtual : empresa privada , fondos de financiación públicos y privados.
- ❖ Operación , mantenimiento y logistica ; entidades del estado y empresas prestadoras de servicios para el estado .
- ❖ Donaciones de ONG.

¿Cómo nos realizarán los pagos?

Mediante la compra de la app , por medio de Play Store.

¿Tendremos alguna estrategia de precios/beneficios/bonos?

Le aplicaremos una bonificación a aquellas empresas que comercializan productos sustentables , ya sea mediante la descarga gratuita de la app como asi tambien podriamos crear un acuerdo con el estado para disminuir impuestos a dichos productos , con el fin de alentar a empresas sustentables.

La app será gratuita para trabajadores informales y pymes que se encuentren en crisis.



06 – Recursos clave

¿Qué personas son clave?

Equipo de programadores o empresa dedicada al desarrollo de app.

Organismos del estado, para la financiación si fuese necesario.

Puntos locales/barriales presenciales de apoyo a personas que no manejan recursos digitales.

¿Qué recursos materiales necesitas?

Servidores

¿Qué recursos intangibles necesitas?

Articulación de plataformas y redes como googlemaps , facebook , instagram , twitter , skype, etc.

07 – Actividades clave

¿Cuales son las actividades claves que requiere la propuesta de valor?

- ❖ Registro de los oferentes y clientes en la plataforma. Datos de los mismo y nivel de confianza.
- ❖ Ubicación de los oferentes y clientes para que los mismos se movilizen lo mínimo posible.
- ❖ Código de respeto , honestidad , diligencia y cumplimiento con confianzas.
- ❖ Interés de la comunidad en satisfacer sus necesidades con colaboradores cercanos.

¿Qué roles y funciones desempeñamos claves para la ejecución de nuestra propuesta?

Mantenimiento de la App , seguimiento de la calidad y nivel de satisfacción de los usuarios .

08 – Socios clave

¿Quiénes son los proveedores clave?

- ❖ Entidades del estado .
- ❖ Plataformas y redes sociales ya existentes.
- ❖ Empresa privada , academia , redes comunitarias locales.
- ❖ Empresas desarrolladoras de app

¿Qué socios pueden ser clave para conseguir llegar a nuestros clientes?

- ❖ Medio de comunicación tradicionales , radio , television , periodicos , etc.
- ❖ Camara de comercio, incubadoras de negocios .

¿Quiénes son mis aliados?

- ❖ Trabajadores independientes , informales , emprendimientos , microempresas y maestros en oficios.
- ❖ Universidades Públicas .Estudiantes de Ingeniería Informática y programadores para el desarrollo de la app.

09 – Estructura de costos

¿Cuales son los costos principales?

Nuestro costo principal será el desarrollo de la App.

Mantenimiento de la App.

¿Recursos y actividades más costosas?

Servidores

¿Cual es el costo de nuestros canales?

Pautas publicitarias